



GETTYIMAGES

Verwacht niet te veel

Benoît Forgeur, CEO van DTZ, een internationaal adviesbureau op het gebied van bedrijfsvastgoed, stelt zich terughoudend op wat vastgoed in 2011 betreft.

VASTGOED

Reportage: Béatrice Denis

Is het nog altijd een goed idee om een gebouw in een grote stad te kopen en het te verdelen in huurappartementen of om een appartement aan de kust te kopen en het te verhuren aan vakantiegangers? Is dat de manier om een spaarbuffer op te bouwen voor de toekomst en om zich van een aanvullend inkomen te voorzien? Die keuzes zijn bijna vanzelfsprekend voor beleggers met een hart voor vastgoed, maar volgens Benoît Forgeur, CEO van DTZ, kunt u gezien de huidige economische situatie maar beter twee keer nadenken voor u eraan begint.

Vooruitzichten

Gedurende de crisis heeft vastgoed keurig zijn rol van vluchtwaarde gespeeld, met name ten opzichte van aan-

delen. „In België heeft de markt goed weerstand geboden: de prijzen zijn licht gedaald, waarna de volumes een beetje zijn toegenomen”, constateert Benoît Forgeur. „Maar tenzij de economie op een sterke en duurzame manier weer aantrekt, verwacht ik in de komende vijf jaar geen forse waardeinstijgingen voor vastgoed. De prijzen lijken voorlopig een hoogtepunt te hebben bereikt en zouden in de nabije toekomst stabiel moeten blijven, zonder al te veel te groeien”, verklaart hij. Diverse factoren bevestigen dat. In de eerste plaats is de koopkracht van potentiële investeerders gedaald. De ‘herstellende’ economie en de onzekerheid over haar toekomstige traject, de gestegen werkloosheid enzovoort, zorgen ervoor dat de koopkracht over het algemeen achteruitgaat. Verder is het zo dat de hypothecaire tarieven wel laag zijn (het is vandaag mogelijk om een lening aan te gaan tegen minder dan 4% op 15 tot 20 jaar, wat positief is), maar de banken zijn veel veeleisender geworden op het vlak van inbreng van eigen middelen, wat de toegang tot eigendom bemoeilijkt. Het is soms zelfs moeilijk voor jonge tweeverdieners om een lening vast te krijgen zonder de steun van hun ouders. Ten slotte, en ook dat is het gevolg van de daling van de koopkracht, zijn de huurprijzen niet gestegen, wat relatief lage huurrendementen van nauwelijks 4% oplevert voor kwalitatief vastgoed en de aantrekkelijkheid van een dergelijke investering vermindert.

Goed nadenken

Bij vastgoed is het net zoals bij elk ander type investering belangrijk om in de eerste plaats uw doelstellingen, ►

► uw investeringshorizon en uw capaciteiten te bepalen. Als u bijvoorbeeld vooral geïnteresseerd bent in een regelmatig rendement „belegt u beter in een vastgoedbevak”, raadt de CEO van DTZ aan. „Er zijn vastgoedbevak met een zeer professioneel beheer, die een dividend tussen 4,5% en 5% aanbieden, een rendement dat hoger ligt dan een rechtstreekse investering in vastgoed. Een vastgoedbevak biedt ook het voordeel van een gediversifieerde portefeuille en een hogere liquiditeit en zorgt ervoor dat u zich niet om het beheer hoeft te bekommeren.”

Volgens Benoît Forgeur is een rechtstreekse investering in vastgoed pas gerechtvaardigd als er gemikt wordt op een belangrijke meerwaarde op lange termijn (bij de verkoop van het goed). Er moet ook rekening gehouden worden met een mogelijk zwaardere fiscaliteit: „Landen hebben veel schulden en dus nood aan inkomsten. Ze kunnen gemakkelijk beslissen om nieuwe belastingen te heffen via vastgoed. In dat geval riskeren opbrengsteigendommen sneller te worden geïmagineerd dan goederen voor persoonlijk gebruik. Ook dat vooruitzicht dreigt de stijging van de vastgoedprijzen af te remmen.” Hij voegt eraan toe dat de normen wellicht strenger zullen worden, met name in termen van veiligheid (bijvoorbeeld

4%

De huurrendementen voor kwalitatief vastgoed zijn laag

brand), verbruik (isolatie) en verantwoordelijkheid (zie de gasexplosie in Luik), wat bijkomende investeringen met zich mee zal brengen voor de eigenaar, in het bijzonder bij oude gebouwen. Gezien de grenzen van de huurmarkt zal die meerkost wellicht maar gedeeltelijk aan de huurders doorgerekend kunnen worden, wat het rendement beperkt. Tot slot verwacht Benoît Forgeur een professionalisering van het huurbeheer: „Huurders zijn veeleisender geworden op het vlak van comfort, diensten en beschikbaarheid van de eigenaar. Geïmproviseerd huurbeheer zal op termijn verdwijnen.” Kortom, als u niet bereid bent om de nodige tijd en energie te stoppen in het beheer van het goed en de verhuur ervan, dan riskeert u met dit type investering een teleurstelling op te lopen.

Waar en wat?

Welke regio's en types van goederen zijn aan te raden aan particulieren die vooral geïnteresseerd zijn in een meerwaarde op lange termijn (veeleer dan in een regelmatig rendement) en die bereid zijn te investeren in het beheer van het goed? Benoît Forgeur blijft voorstander van het klassieke Angelsaksische model: *location, location, location!* De goede toegankelijkheid van de locatie

Vastgoed zonder zorgen: het kan

Het rendement van studentenkoten is aantrekkelijk, maar het beheer van dat soort goederen is geen sinecure. Algemeen projectontwikkelaar Eckelmans, een familiebedrijf opgericht in 1963, biedt een veelbelovend concept in de nichesegmenten van de vastgoedsector, met name vastgoed voor studenten, en zijn projecten zijn precies ontwikkeld om eigenaars last met huurders te besparen. Op dit moment zijn de meeste al verkocht, maar het is geen slecht idee om het aanbod van deze projectontwikkelaar in de gaten te houden. Thibault Van Dieren, directeur van Eckelmans immo, geeft tekst en uitleg bij zijn strategie.

Historiek

“Eckelmans heeft drie specialiteiten ontwikkeld. In de eerste plaats zijn we ons gaan specialiseren in studentenverblijven. Bovendien zijn we een globale operator geworden, met andere woorden: we houden ons niet alleen bezig met de ontwikkeling van een project, maar ook met het huurbeheer voor investeerders. Ten slotte heeft Eckelmans een huurpoolsysteem opgezet dat als doel heeft de inkomsten en risi-

co's te verdelen onder de eigenaars van de woningen in eenzelfde gebouw. Dus niet de inkomsten van een individueel goed, maar die van het hele gebouw worden uitgekeerd aan de eigenaars naar rato van de waarde van hun individuele goed. Bovendien zijn de eigenaars solidair in termen van kosten en risico's (bijvoorbeeld leegstand). Op het moment dat talrijke soorten beleggingen een onregelmatige evolutie kennen, stelt vastgoed gerust. Ons huurpoolsysteem gaat zelfs nog verder: het risico is relatief laag, vooral gezien de sterke huurvraag naar de soorten aangeboden goederen; de rentabiliteit is stabiel en redelijk voorspelbaar en de belegger hoeft zich niet om het beheer te bekommeren.”

“Ons recentste project, Lovano, is gelegen in het centrum van Louvain-la-Neuve en omvat een bebouwde oppervlakte van ongeveer 16.000 vierkante meter. Het gaat om een gemengd project, dat zowel kantoren als lokalen voor servicebedrijven omvat, evenals enkele residentiële appartementen en drie nichegoederen: ongeveer 400 'Campus-serviceresidenties' met studio's en kleine appartementen – de dien-



Thibault Van Dieren,
directeur Eckelmans immo



Het Lovano-project
in Louvain-la-Neuve

in termen van privé- en openbaar vervoer is een essentiële troef. Anderzijds, en meer bepaald in de steden, is het een goed idee om te kiezen voor een goed in een wijk met gemengde functies, met andere woorden dicht bij winkels en leveranciers van diensten en/of vrijetijdsmogelijkheden. De aantrekkingskracht van buurtwinkels neemt toe. Dergelijke wijken zijn het tegenovergestelde van wijken met een unieke functie, zoals kantoren of handelszaken, die het nadeel hebben dat ze 's nachts of in het weekend leeglopen. Enkele voorbeelden van steden of regio's buiten de hoofdstad waar de prijzen goed zitten en/of waar de rendementen aantrekkelijk blijven, zijn volgens hem Dinant en Gembloux, evenals de vastgoedpolen rond de universiteitscampussen. Andere specialisten wijzen op de aantrekkingskracht van de regio's die grenzen aan Waals-Brabant en aan Luxemburg of van de omgeving van het station van Luik-Guillemins, een wijk die vroeger verwaarloosd was, maar waar nu de prijzen de hoogte ingaan. Wat betreft de goederen gelegen aan de kust, zegt Benoît Forgeur verbaasd te zijn over de sterke stijging in de laatste jaren, en zelfs al zakken de prijzen, „toch blijven ze op een goed niveau”. De regio blijft een vluchtwaarde, enerzijds door haar aantrekkingskracht die gezien de vergrijzende bevolking niet

snel zal verdwijnen en anderzijds omdat er altijd een deel van de bevolking is dat zijn vakantie liever dicht bij huis doorbrengt. Wat betreft de soorten goederen die een alternatief kunnen bieden voor een opbrengstgebouw, onderstreept Benoît Forgeur de aantrekkingskracht van garages, die het voordeel bieden dat ze weinig onderhoud vergen. Hij stelt vast dat het soms moeilijk is om een groot blok met naast elkaar liggende garages te vinden, wat interessanter is in termen van schaalvoordelen, en dat het gebeurt dat de koper zich in een situatie van mede-eigendom bevindt (bijvoorbeeld garages onder een appartementsgebouw). Hij raadt aan om zich te richten tot een specialist die beschikt over een gediversifieerde portefeuille van garages en die het beheer ervan optimaliseert, bijvoorbeeld door ze dubbel te verhuren (van 8u tot 18u en van 18u tot 8u). Dat alternatief kan aantrekkelijke rendementen opleveren en er zijn een aantal specialisten van formaat actief in België. Een andere mogelijkheid die populair blijft, zijn studentenkoten. Het beheer van een dergelijk goed kan echter veel-eisend zijn: vergunningsaanvragen, hygiëne- en brandnormen enzovoort, maar „koten worden nog altijd aan een relatief hoge prijs verhuurd in verhouding tot hun oppervlakte”, besluit de CEO van DTZ. ■

sten omvatten onder andere conciërge, sauna, foyer en projectiezaal; 32 gemeubelde minilofts, ontworpen door een topdesigner, bestemd voor actieve jonge koppels of vrijgezellen; en een tiental gemeubelde *businessflats*, bestemd voor bedrijven uit de streek die op zoek zijn naar woonruimte om gedurende minimaal een maand te huren. De diensten worden gedeeld tussen alle soorten goederen. Op enkele kantoren na werd het hele project een jaar geleden op plan verkocht. Gemiddeld werden de goederen verkocht voor de prijs van 2700 euro per vierkante meter, exclusief btw, en het brutorendement, exclusief meerwaarde, zou moeten schommelen tussen 4,3% en 5%.”

De toekomst

“Met Lovano hebben we geopteerd voor een gemengd project om onze huurinvesteringproducten te diversifiëren. Dat concept stelt ons in staat om voor een betaalbare prijs een geheel van diensten te kunnen blijven aanbieden voor alle soorten goederen. De ‘gemengdheid’ en het toekomstige succes worden dus getest via Lovano; er lijkt voldoende vraag; we zullen zien hoe de markt reageert, met name voor de *businessflats*, die zeer talrijk zijn in Brussel, maar redelijk zeldzaam in Waals-Brabant. Andere projecten van dit type liggen ter studie of worden al ontwikkeld, met name in Brussel; het belangrijkste is om het juiste terrein te vinden. Nog steeds in het kader van gemengde projecten, aanbod van diensten en delen van inkomsten en risico's, worden er ook andere soorten producten onderzocht, inclusief op het vlak van huisvesting voor senioren. In principe gaat het om gemengde producten met een serviceaanbod (maar zonder medische hulpverlening); ze zijn eerder bestemd voor mensen van de derde leeftijd dan voor mensen van de vierde leeftijd.” Wordt vervolgd... vooral gezien de vergrijzingsgolf die ons zal overspoelen!

Economie uit het dal?

MILQUET KRIJGT GROEN LICHT VOOR NIEUWE GOLF BANENPLANNEN

Jacht op IT'ers is open

WERKLOOSHEID OP NIEUW ONDER DE 10% IN MECHELEN

BANKEN DURVEN WEER AANWERVEN

GROENE BOUWECONOMIE GOED VOOR 16.000 JOBS.

Er is weer werk...
op  Jobvlan.be!